Giacomo Bruno

Il Formatore

Strategie di Comunicazione, Leadership, Team Building e Public Speaking per la Formazione

Autostima.net

GIACOMO BRUNO

Capitolo 1 estratto da:

IL FORMATORE

Strategie di Comunicazione, Leadership, Team Building e Public Speaking per la Formazione

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Titolo

"IL FORMATORE"

Autore

Giacomo Bruno

Editore

Bruno Editore

Sito internet

www.Autostima.net

ATTENZIONE: questo ebook contiene i dati criptati al fine di un riconoscimento in caso di pirateria. Tutti i diritti sono riservati a norma di legge. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta con alcun mezzo senza l'autorizzazione scritta dell'Autore e dell'Editore. **È espressamente vietato trasmettere ad altri il presente libro**, né in formato cartaceo né elettronico, né per denaro né a titolo gratuito. Le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati di crescita personale o professionale. Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di esercizio. Il libro ha esclusivamente scopo formativo e non sostituisce alcun tipo di trattamento medico o psicologico. Se sospetti o sei a conoscenza di avere dei problemi o disturbi fisici o psicologici dovrai affidarti a un appropriato trattamento medico.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Sommario

Introduzione	pag. 5
Giorno 1: Imparare a Parlare in Pubblico	pag. 10
Giorno 2: Come Coinvolgere il Pubblico	pag. 62
Giorno 3: Ideare Messaggi ad Alto Impatto	pag. 129
Giorno 4: Formare e Trasmettere la Visione	pag. 185
Giorno 5: Allineare agli stessi obiettivi	pag. 238
Giorno 6: I Segreti della Sinergia e della Formazione	pag. 285
Giorno 7: Come Essere Assertivi nella Formazione	pag. 324
Conclusione	pag. 353

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Introduzione

Nella mia vita ho tenuto decine di corsi di formazione aperti al pubblico o dedicati alle aziende. Ricordo che il mio primo corso, parecchi anni fa, si tenne proprio in azienda: si trattava di un corso di vendita per le agenti di un famoso centro fitness di Roma.

Fu un'esperienza entusiasmante: all'inizio avvertivo una forte emozione, era la mia prima volta e non sapevo bene come sarebbe andata. Il corso durava solo mezza giornata, ma per paura di rimanere bloccato mi ero preparato materiale per almeno due giornate di formazione! Tutto filò liscio, le persone furono entusiaste e la titolare mi chiese di fare ulteriori sessioni di formazione. Che giornata indimenticabile!

Da allora tutto è stato in discesa. Ho proseguito la formazione aziendale e, al tempo stesso, ho iniziato a dedicarmi ai corsi aperti al pubblico. Grazie al mio libro *Seduzione* avevo ottenuto diversi passaggi televisivi; in particolare ero stato ospite di Canale 5,

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

della Rai, di RossoAlice e di varie emittenti regionali, quindi godevo già di una discreta fama.

Il mio primo corso al pubblico fu proprio sulla seduzione. Parteciparono più di venti persone e anche quello fu un grande successo. Per la prima volta sentii di essere "portato per parlare in pubblico". Eppure ne ho sempre avuto paura. Come tutto il resto della popolazione mondiale. Statistiche provenienti sia dalla Gran Bretagna che dagli Stati Uniti ci dicono che la paura di parlare in pubblico è la seconda più avvertita dopo quella della morte.

Ma la verità è che chiunque può imparare a farlo. In piena sicurezza, senza paure. Questa guida sul mondo della formazione ti spiega come diventare un formatore eccellente, nei corsi in aula come in quelli aziendali. Nella prima parte di questa guida imparerai tutte le strategie dei più grandi team leader aziendali per costruire gruppi di successo, attraverso le strategie di Programmazione Neuro-Linguistica. La PNL è la scienza che da oltre trent'anni modella i grandi leader e i gruppi di successo per trovare le soluzioni migliori e costruire persone e gruppi motivati in grado di gestirsi autonomamente.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Ti insegnerò a guidare le persone che stai formando, creando un obiettivo. Una missione comune e tanto straordinaria che le persone del team, tutte assieme, vorranno raggiungerla, soddisfacendo a un tempo sia l'obiettivo comune che i propri obiettivi individuali.

Ti spiegherò il concetto di allineamento sia per la tua congruenza personale come formatore, sia per allineare interi gruppi alla missione prefissa, affinché ci sia corrispondenza tra le intenzioni e la condotta, affinché gli atteggiamenti esterni rispecchino i valori e l'identità.

Formare significa creare capacità, competenze, sostenere e aiutare il proprio pubblico o i propri collaboratori. Se sei un manager aziendale imparerai come abbinare la formazione e la delega, e sarai in grado di gestire tante e tante persone, facendole sentire parte di un gruppo. Perché, comunque, che tu sia a capo di un team o ne faccia parte, l'azienda per la quale lavori è comunque un gruppo e tutti insieme si può arrivare al successo.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Nella seconda parte troverai strategie pratiche per parlare in pubblico e coinvolgere le persone che ti ascoltano. Da tecniche per sentirti sicuro di te a come strutturare un messaggio nel migliore dei modi.

Scoprirai i segreti di Anthony Robbins, di Richard Bandler, di John Grinder e di Robert Dilts per comunicare in pubblico in maniera efficace e senza più stress.

Come ti dicevo, in molti hanno paura di parlare in pubblico, anche perché è stressante sentirsi giudicati. Tuttavia esiste un modo per imparare a gestire questa sgradevole sensazione e non sentirsi più stressati, per vivere la prova del contatto con il pubblico con serenità ed efficacia, e per trasmettere sicurezza già solo attraverso la postura.

Imparerai a lavorare su te stesso in qualità di "formatore"; lavorerai sul "pubblico", ovvero le persone che hai di fronte e a cui rivolgi la tua conferenza, il tuo messaggio. Infine lavorerai sul "messaggio" stesso. Imparerai, quindi, come strutturare un buon messaggio, fare un buon decollo per partire bene, poi un buon

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

volo, che coinvolga chi ti ascolta, e, infine, un buon atterraggio, morbido e sicuro.

Le fasi più delicate, ovviamente, sono il decollo e l'atterraggio. Ma attraverso una serie di prove pratiche vedremo come attuarle per ottenere il meglio.

Buona Lettura!

Giacomo Bruno

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

GIORNO 1:
Imparare a Parlare in Pubblico

All'inizio abbiamo detto che secondo alcune statistiche la paura di parlare in pubblico risulta essere la seconda più avvertita dopo quella della morte. Pensa, quindi, quanto sia di forte impatto l'idea di mettersi in mostra, di mettersi in gioco di fronte a un pubblico che sia di dieci, venti, cento, mille persone, di farsi giudicare mentre parliamo di qualcosa che ci appassiona come di qualsiasi altra cosa.

Parlando in pubblico, infatti, ci si mette in gioco. Pensa ai presentatori televisivi: sono le persone più pagate al mondo oltre agli sportivi, che però guadagnano molto per un numero minore di anni. I calciatori o i piloti hanno forti entrate dai venti ai trenta anni, poi o vivono di rendita, se hanno investito bene i loro soldi, o continuano a lavorare nel mondo dello sport.

Al contrario i conferenzieri, le persone che parlano in pubblico, sono i più pagati e lo sono per tutta la vita. Pensa a un Mike Bongiorno o a un Pippo Baudo, sono stati i primi ad aver creato la

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

televisione e sono ancora presenti nei nostri programmi. Pensa a un Paolo Bonolis che a suon di milioni passa da una rete all'altra, e ne prenderà tanti per il resto della vita perché sarà sempre bravo, sarà sempre un fuoriclasse nel parlare in pubblico.

Si può imparare a parlare in pubblico? Sì, si può imparare, infatti loro hanno imparato. Ma c'è anche chi ha un talento naturale nel farlo ed è proprio da queste persone che la Programmazione Neuro-Linguistica ha estratto le strategie migliori e più efficaci per parlare in pubblico. Quindi, cosa ha fatto la PNL? Ha preso in esame i grandi comunicatori, i grandi leader, i grandi conferenzieri e si è chiesta cosa facciano di diverso dagli altri per avere tanto successo.

Io, personalmente, ho imparato a parlare in pubblico da Richard Bandler, fondatore della Programmazione Neuro-Linguistica, e da altri personaggi di spicco, ad esempio Anthony Robbins, uno dei più grandi conferenzieri del mondo. Ho frequentato un suo corso a Londra e posso testimoniare che il suo modo di parlare in pubblico è impressionante.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

I suoi corsi radunano sino a 10.000 persone alla volta, lui sta in piedi di fronte al suo pubblico, sta fermo o si muove, ed esprime energia con ogni suo gesto e attraverso ogni sua parola per quindici ore di fila senza fare pausa, dalle otto del mattino a mezzanotte. A quarantacinque anni ha un'energia che farebbe veramente invidia a un ragazzino di vent'anni. Come fa?

Ci sono delle tecniche e delle convinzioni che bisogna possedere per parlare in pubblico con efficacia. Al tempo stesso parlare davanti a una platea è soprattutto questione di esperienza. Dale Carnegie, ormai scomparso, è stato uno dei primi a insegnare a parlare in pubblico, lo faceva già nei primi decenni del Novecento. È autore di moltissimi libri nei quali afferma che «il miglior modo per parlare in pubblico è parlare in pubblico».

Vale a dire che se vuoi parlare davanti a una platea, devi semplicemente farlo. Se poi hai delle strategie apprese dalla PNL, tanto meglio. Sarai più efficace e farai meno errori. Comunque, se ne farai, sarà un'occasione in più per migliorarti e imparare cose nuove; l'esperienza è la cosa migliore che si possa fare.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Ecco perché durante i miei corsi in aula faccio fare agli allievi tante prove pratiche; ciascuno di loro viene al mio posto e parla in pubblico, magari per un minuto, solo per presentarsi o per presentare un piccolo argomento che lo appassiona. Perché solo affrontando i propri limiti e le proprie paure, solo mettendosi a parlare davanti a una platea si può imparare a farlo nel modo migliore. Ti solleciterò spesso a ripetere questi esercizi. Tuttavia molte delle tecniche che vedremo sono soprattutto di ordine psicologico.

SEGRETO n. 1: la capacità di parlare in pubblico può essere un talento naturale ma è anche un'abilità che si può acquisire e il modo migliore per riuscirci consiste nel fare pratica.

Il public speaking si fonda su tre pilastri:
1) il **formatore**, ovvero chi sta di fronte al pubblico;
2) il **pubblico** stesso;
3) il **messaggio**, ossia i contenuti che il formatore intende trasmettere al suo pubblico.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Ci sei tu, che sei il formatore, c'è il tuo pubblico e c'è quello che stai dicendo, molto semplicemente e banalmente. Si tratta di tre componenti molto semplici ma fondamentali; vedremo come ottimizzare tutte e tre, in primo luogo come essere efficace come formatore, smettendo di avere paura ed essere stressati di fronte a un pubblico. Quindi agiremo soprattutto a livello di equilibrio mentale e fisico.

Poi capiremo come trasmettere sicurezza agli altri e a noi stessi, cosa molto importante proprio perché, come sai, la paura di parlare in pubblico è una delle più temute in tutto il mondo indipendentemente dalla cultura.

C'è anche da dire che è una paura appresa, perché i bambini non hanno paura di parlare in pubblico. Infatti un bambino non si tira certo indietro, è il primo che vuole parlare e giocare. Ricordo che alle elementari mi scelsero per recitare una poesia a memoria di fronte a tutta la scuola e non ho avuto alcuna difficoltà se non quella di memorizzare la poesia. Quello era il mio problema, allora.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Evidentemente ho appreso crescendo la paura di parlare in pubblico, come tutti noi. Complici il timore di essere giudicato, l'autostima non fortissima e l'adolescenza, che in questo senso non aiuta, ho sviluppato nel tempo la paura a parlare di fronte ad altre persone, per poi recuperare l'originaria sicurezza molto più in là.

È un discorso davvero interessante. Seguii il mio primo corso di public speaking da studente, poco prima di discutere la mia tesi di laurea in ingegneria, quindi non tantissimi anni fa, e mi è servito quel tanto che bastava per fare un figurone.

Ricordo che il giorno della discussione ero il terzo di una lunga lista di laureandi. I due prima di me non si presentarono e toccò subito a me. La cosa, che avrebbe dovuto trasmettermi ansia, mi lasciò invece del tutto tranquillo. Ero assolutamente sereno, gestivo benissimo il mio stato emotivo. Attraverso una mappa mentale di mia creazione avevo schematizzato ciò che volevo dire e ho fatto il mio discorso coinvolgendo anche la commissione che, invece, in questi casi è spesso annoiata e disattenta. La discussione è riuscita talmente bene che nessuno mi ha interrotto

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

con domande tese a saggiare la profondità della mia preparazione e poi, nel concludere la presentazione, sono stato io a dire: «Se avete delle domande potete farmele». A quel punto i commissari, soddisfatti, hanno girato la domanda al pubblico.

Posso dirti che grazie agli strumenti appresi durante quel corso sono riuscito a cambiare completamente il mio atteggiamento. Ai miei allievi corsisti basta una giornata per rendersi conto di come le cose siano cambiate. E non succede perché alla fine si conoscono meglio e, quindi, hanno meno difficoltà a parlare di fronte ad amici o conoscenti, ma perché hanno appreso nuove tecniche, possiedono nuovi strumenti efficaci quanto semplici.

La PNL è efficacia allo stato puro poiché cerca di velocizzare al massimo l'apprendimento, con strumenti pratici e concreti che proverai subito. Non dovrai credere alle mie parole, a quello che ti dico, potrai metterlo in pratica istantaneamente.

SEGRETO n. 2: la paura di parlare in pubblico si acquisisce con gli anni, tant'è vero che i bambini non sanno cosa sia e non si tirano mai indietro se c'è da parlare e giocare.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Dopo aver parlato del formatore passiamo al pubblico. Come si può creare rapport, ossia sintonia, con chi ti ascolta, e come coinvolgerlo? Rapport è una parola creata dalla PNL e sta a significare "creare sintonia", entrare in rapporto con le persone. Vedremo poi come strutturare il messaggio affinché sia efficace, perché riusciamo a incuriosire tutte le persone che abbiamo di fronte e facciamo sì che si ricordino delle nostre parole. Si procede per punti essenziali, seguendo il filo conduttore di un'idea centrale per poi chiudere in bellezza.

Il punto di partenza per un formatore eccellente deve essere **se stesso**. Il suo comportamento, ovviamente, dipenderà in gran parte dal contesto nel quale si trova. Se ha di fronte un'aula di venti persone si comporterà in un certo modo, se il suo uditorio è composto da cento o più persone in un altro.

Ad esempio, nel momento in cui ho cominciato a produrre videocorsi ho cambiato completamente il modo di fare lezione. Ho capito che questo cambiamento era necessario dopo aver visto la registrazione dal vivo del mio modo naturale di tenere un corso. Uno dei comportamenti che ho modificato riguarda l'uso delle

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

lavagne. Inizialmente scrivevo su di esse con gli studenti presenti, durante il corso. Lo facevo per integrare maggiormente i miei allievi, per creare la lezione in diretta, mentre erano lì con me.

Solo, che cosa succedeva? Che il corso risultava estremamente lento, perché le esigenze televisive sono diverse dalle esigenze di un'aula. Un video deve essere agile nel suo scorrere, per quanto sia già una sintesi, visto che esercizi e pause vengono tagliati, altrimenti parlerei per otto ore e non tre.

Ho compreso, quindi, che era necessario iniziare il corso con le lavagne già pronte. Infatti chi guarda il corso in tv si annoia nel vedermi quasi di spalle, intento a scrivere le lavagne, mentre nel frattempo ci sono lunghi silenzi. Mi sono accorto che il ritmo del mio corso-tipo era troppo lento per la tv e ho cambiato il mio modo di fare aula. Oltre a scrivere in anticipo le lavagne ho capito di dover prestare attenzione a modulare il mio modo di parlare, adattandomi al contesto in cui mi trovo.

La flessibilità è una delle doti più importanti di chi presenta in pubblico. È molto importante essere flessibili rispetto alle persone

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

che si hanno di fronte, rispetto all'ambiente e nei confronti di qualsiasi altra cosa. Pensa ai presentatori tv: un Bonolis, ovviamente, adotterà uno stile molto diverso a seconda che si trovi in tv o in un'aula a tenere una conferenza. Quindi il mezzo attraverso il quale comunichiamo è importante.

È anche un mestiere difficile, non solo perché ci si mette in gioco e si viene giudicati, ma perché spesso abbiamo a che fare con persone che ci sono ostili o hanno solo intenzione di disturbarci.

Pensa a un mio corso: ci sono persone motivatissime che hanno pagato per partecipare e quindi vogliono apprendere tutto. Non vogliono perdere neanche una parola di ciò che dico. Alcuni ragazzi alle dieci in punto mi dicono: «Dai, iniziamo!», perché sono ansiosi di sapere e non vorrebbero che arrivasse mai la fine. È giusto che sia così, perché hanno pagato, sono curiosi e appassionati e vogliono sapere il più possibile.

Qualche tempo fa ero a fare formazione in un'azienda, dove l'atteggiamento generale è molto diverso. Innanzitutto in queste situazioni a pagare non sono coloro che seguono il corso, e cioè i

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

dipendenti, ma è il capo, che ritiene i suoi venditori non abbastanza capaci; pensa che non realizzino abbastanza fatturato, che non abbiano strumenti efficaci.

Secondo te, un pubblico composto di venditori con alle spalle dieci, quindici o anche vent'anni di esperienza, se vede arrivare, con la pretesa di insegnare qualcosa, un ragazzo giovane e con assai meno anni di vendita alle spalle, come può reagire? Può accogliermi con entusiasmo? Sarà motivato ad apprendere qualcosa?

Certamente no. I partecipanti vedranno la formazione come una punizione per i loro scarsi risultati. Al contrario dovrebbero invece vederla come un premio, perché il capo crede in loro e vuole investire nella loro crescita professionale, ma è il capo stesso che deve essere bravo nel trasmettere questo messaggio.

Arrivo in un'aula dove non conosco nessuno, con persone che mi guardano un po' storto perché pensano sia troppo giovane o non abbastanza esperto. In fondo, non conosco il loro ambiente, il loro

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

capo, il loro prodotto, non conosco i loro mezzi, per cui non ho nulla a che spartire con loro.

Se io avessi una scarsa autostima, non mi considerassi un buon formatore, sarei il primo a impaurirmi di fronte a una situazione di questo genere e non riuscirei a creare rapport, sintonia con i miei allievi. Invece io so di essere un ottimo, un eccellente formatore. Nel momento in cui entro in aula devo sapere chi sono, cosa ho da dare agli altri, trasmettendo loro il mio messaggio e riuscendo a recuperare le loro convinzioni. Si dice fare un buon "setup" e ne parleremo dopo.

La prima cosa che faccio entrando in aula è presentarmi. Dico: «Mi chiamo Giacomo Bruno e sono qui a parlarvi di strategie e tecniche di vendita che studio da quindici anni. Mi trovo in prima persona a vendere e ho fatto tanti corsi ai venditori, anche se so che mi vedete molto giovane». Lo dico io per primo, anticipando l'obiezione che hanno in mente. Se non lo facessi, infatti, non farebbero che pensarci per tutto il tempo senza starmi ad ascoltare. Poi continuo dicendo: «Ciò che vi chiedo, visto che non

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

siete qui per vostra scelta ma perché ve lo ha chiesto il capo, è di ascoltarmi e sfruttare il più possibile ciò che vi posso dare».

Spesso racconto anche una bella storiella, che adoro, quella degli 86.400 euro che una banca ti accredita per sbaglio. Tu vai a vedere il tuo conto corrente e te li ritrovi. Sai che li devi spendere entro la sera stessa, altrimenti domani la banca te li toglie. Cosa fai? Cosa faresti? Li spenderesti tutti o li lasceresti lì? Tutti, di corsa! Bene.

Ogni giorno tu hai 86.400 secondi a disposizione, ciò che compone una giornata, ventiquattro ore. Li vuoi spendere bene o li vuoi buttare? Se li lasci scorrere senza approfittare delle occasioni che ti si presentano, li perdi. Se un venditore non mi ascolta solo perché pensa che io sia troppo giovane per potergli dare qualcosa di positivo, sta sprecando i suoi secondi. Allora sarebbe meglio per lui ascoltare, tanto non ha scelta, lì deve stare, il capo ha deciso così, tanto vale ascoltare e spendere bene questi secondi.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Questo aneddoto è perfetto per attirare l'attenzione, è uno dei modi a nostra disposizione per incuriosire le persone, per riprenderle mentre si stanno distraendo.

Faccio anche dei corsi ai medici sulla comunicazione medico/paziente. Le obiezioni sono le stesse, ma i medici, soprattutto quelli che fanno questo lavoro da trenta/quarant'anni, sono spesso ancora più rigidi. Perché lo faccio? Perché ho avuto esperienza come medico? No! Perché studio da tanti anni comunicazione, ho avuto esperienza come comunicatore e quindi sono in grado di dar loro suggerimenti circa la comunicazione medico/paziente, e questa è la prima cosa che dico.

Un primario che fa questo lavoro da quarant'anni non mi vede di buon occhio, almeno non da subito, quindi è essenziale che io anticipi le sue obiezioni dicendo: «Lo so che sono molto giovane, che non ho mai dovuto dire a un paziente che sta male, però posso aiutarti a comunicare in modo più efficace, a capire meglio il paziente. Perché se io non sono medico e non devo fare medicina, so comunque ben comunicare ed è importante che lo sappia fare anche tu. Poi, se ciò che ti insegnerò potrà aiutare anche solo un

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

paziente sarà già importantissimo e a me sta bene; più cose apprendi e meglio è».

Tra l'altro, le stesse tecniche di comunicazione che insegno ai venditori in azienda o ai medici all'ospedale possono essere da loro utilizzate anche al di fuori di questo contesto, magari a casa, per comunicare meglio con la propria moglie, i propri figli o i genitori. Sono competenze indipendenti dal contesto ed è questo il bello della Programmazione Neuro-Linguistica.

C'è tutto un collegamento di crescita che è molto utile e che devi far notare nel momento in cui parli in pubblico. Voglio dire che ciò che devi mettere in rilievo sono i benefici che derivano non a te ma al tuo pubblico, a coloro che hai di fronte, nell'ascoltare il tuo messaggio.

È sicuramente necessario, per una comunicazione riuscita, che il formatore abbia una buona forza interiore; ecco perché ne sottolineo molto l'importanza e lo considero il primo pilastro. Perché se il comunicatore non è a posto con se stesso, se la sua autostima è a rischio, se non è pronto ad affrontare le obiezioni

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

che arrivano da un pubblico ostile o non interessato a ciò che ha da dire, si trova nei guai.

La paura di parlare in pubblico nasce dal sentirsi giudicato, dal non avere nulla da dire. Quindi, parlando del formatore, ci sono diversi aspetti da verificare. Il primo è sicuramente quello delle motivazioni. Quali sono le tue motivazioni per parlare in pubblico?

Poniamo che io debba organizzare un corso di comunicazione per i medici. Quali sono le mie motivazioni? Perché voglio dare qualcosa ai medici? Qualunque sia il pubblico davanti al quale andrai a parlare, dovrai comunque avere un buon motivo per farlo. Solo se avrai buone motivazioni riuscirai a trasmetterle. Se sei il primo a non credere in te stesso o in quello che hai da dire, non trasmetterai nulla perché non avrai nulla da trasmettere.

Quindi, quali sono queste motivazioni? Poi, perché dovresti essere proprio tu a parlare di questo argomento? Che diritto hai? Come te lo sei guadagnato il diritto di parlare a qualcuno? Che

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

diritto hai di andare in azienda a insegnare ai venditori a fare il loro mestiere se non hai mai venduto in vita tua?

Quindi è giusto che tu abbia qualcosa di speciale, che tutti abbiano qualcosa di speciale per cui meritino di parlare della propria storia. Cosa c'è di straordinario in ciò che hai da dire? Cosa fa veramente la differenza? Cosa rende differente o straordinario te come persona o il tuo argomento rispetto alle centinaia di conferenzieri che parlano del medesimo soggetto?

Trova quello che fa la differenza, ovvero la "differenza che fa la differenza", perché è la domanda base della PNL. Trovala, merita di parlare del tuo argomento. Mentre ci pensi, trova le motivazioni che hai quando parli in pubblico, se già non lo fai. Se sei tra quelli che lo faranno, se ti troverai a parlare in pubblico per qualsiasi motivo, trova sempre risposte a queste domande, perché domande di qualità portano sempre a risposte di qualità.

Se veramente ti rendi conto di meritare di parlare di un dato argomento, riuscirai a trasmettere anche questo. Se pensi di non meritare di parlarne, perché ti rendi conto che non hai nulla di

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

straordinario da dire al riguardo, forse è meglio lasciar perdere e trovare un altro argomento, un qualcosa che realmente ti appassioni.

Io, infatti, consiglio ai miei allievi di intraprendere un'attività lavorativa che amano, perché solo in quel caso riusciranno a trovarsi realmente bene. Perché se c'è la passione non potrai che migliorare, troverai sempre il tempo di leggere un libro in più, ascoltare un cd o vedere un video che ti faccia crescere professionalmente. Se lo devi fare per forza è meglio non farlo.

Ugualmente, quando devi parlare in pubblico, se non hai forti motivazioni le persone se ne accorgeranno e non troveranno stimoli in te, nel tuo modo di parlare e di esprimerti.

SEGRETO n. 3: se vuoi parlare in pubblico devi avere qualcosa di speciale da dire, perciò trova "la differenza che fa la differenza" nel contenuto del tuo messaggio.

Dopo aver parlato delle motivazioni, affrontiamo il discorso delle paure. Parlare in pubblico fa paura, d'accordo, ma è possibile che

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

sia un'idea talmente stressante da mettere ansia? Cosa può succederti, parlando in pubblico, oltre a fenomeni fisiologici come rimanere senza dire nulla, sudare o avere la voce tremolante? Temi che le persone ti giudichino o possano pensar male di te? Lo vedremo dopo, quando dovremo affrontare nello specifico questa paura.

C'è un esercizio denominato **ponte sul futuro**, studiato, creato e insegnato dalla PNL. Cosa ha fatto Bandler, il fondatore della PNL? Ha studiato le persone che avevano successo nel parlare in pubblico e ha fatto un confronto con coloro che non lo avevano, traendo delle conclusioni.

Parliamo di cose pratiche. Cosa succede quando devi affrontare un esame o un colloquio di lavoro? Ti sarà capitato nella vita. Prima di un esame, molti iniziano a crearsi delle immagini, addirittura un filmato mentale, in cui va tutto male. Quando pensi alla paura di parlare in pubblico è probabile che ti veda in difficoltà in un contesto di public speaking. Ti immagini sudare, tremare, ti rendi conto di non aver nulla da dire, in più sai che le

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

persone presenti ti giudicheranno senza pietà. È un dialogo interno pauroso, peggiore di un film dell'orrore.

Questo è ciò che fanno le persone che si creano la loro paura. Se la vedono, se la sentono e se la vivono nella mente. In PNL si dice che le cose vividamente immaginate sono vissute come fossero realtà, almeno come risposta fisiologica, mentale ed emotiva. Per cui se ti crei un filmato mentale in cui va tutto male ti sentirai male davvero, avrai davvero paura e inizierai davvero a sudare.

Bandler, che è una persona di successo, dice: «Se questo meccanismo funziona così bene, usiamolo a nostro favore e quindi giriamolo al contrario creandoci un filmato mentale in cui va tutto benissimo».

Mentre sei qui a parlare in pubblico ti sembra di sentirti già molto più sicuro e ti vedi parlare con scioltezza. Ti guardi attorno e vedi che le persone sono felici, attente e serene, e che ti apprezzano per quello che stai dicendo. Ti vedono come un grande formatore, come un appassionato dei concetti che esprimi e che dici con

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

forza, sicurezza e coerenza. Alla fine il pubblico ti applaude soddisfatto.

Vivi questa situazione, non solo una volta, ma due volte, dieci volte, cento volte. In questo modo, quando andrai a parlare in pubblico davvero, non ti parrà che sia la prima volta. Avrai l'impressione di esserti già trovato in quella situazione molte volte, il cervello sentirà di essere già passato per quel percorso. Hai già programmato il cervello ad andare in quella direzione; questo rende bene l'idea di cosa significhi Programmazione Neuro-Linguistica.

Anche attraverso esercizi semplici come il ponte sul futuro ti puoi aiutare moltissimo. È proprio come se facessi un salto nel futuro e vedessi le cose esattamente come vorresti che andassero. In questo modo il tuo cervello sarà più indirizzato verso quell'obiettivo.

Prova a farlo adesso. Immagina di stare di fronte a un gruppo di persone a tenere una conferenza; ti guardi intorno e ti rendi conto che il pubblico è soddisfatto, che ti guarda con ammirazione e

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

comunque con rispetto. Si avvicinano a te e ti chiedono: «È la prima volta che parli in pubblico? Bene, comunque hai avuto coraggio a stare qui, complimenti! Già solo questo è coraggioso e merita rispetto».

Immagina di sentirti sicuro, di sentire la tua voce filare liscia corredata da una gestualità coerente e congruente con ciò che dici. Immagina di sentirti bene in questa situazione e pensa che ti darò tanti strumenti per sentirti ancora meglio. Mentre immagini questo avverti le sensazioni di sicurezza e di equilibrio scorrere nel tuo corpo, espandendosi e facendoti sentire bene anche mentre sarai davanti al tuo pubblico a parlare.

Conserva questa sensazione per sfruttarla nelle occasioni in cui ti servirà, fissala con un'immagine o una parola che ti aiuti a richiamarla nel momento giusto e che ti farà sentire a posto quando sarai di fronte a un vero pubblico.

Ricordala e tienila a mente, perché, mentre andiamo avanti, il tuo cervello possa autoprogrammarsi ad andare bene. Anche più tardi, mentre andremo avanti nella spiegazione, tu continuerai a

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

immaginare di parlare in pubblico e fare un figurone, e questo ti aiuterà a sentirti bene quando accadrà davvero.

Quindi, una volta superate le nostre paure, dovremmo chiederci come si trasmette lo stress. Perché, alla fine, una delle domande chiave è: «Come fai a sapere di avere paura? Come fai a sapere di essere stressato?» Spesso i miei allievi mi confidano che l'idea di parlare davanti ai propri colleghi in aula dà loro stress, anche se al di fuori non si vede e gli altri allievi non se ne accorgono.

Molti miei allievi che vengono qui a parlare si sentono morire, sono stressatissimi, ma ti assicuro che dall'esterno gli altri non vedono nulla, non si accorgono di nulla. Quindi è anche importante capire come trasmettiamo lo stress, perché già se impariamo a non comunicarlo, e anzi a trasmettere sicurezza, faremo un'altra impressione su chi ci ascolta.

Se riusciremo a trasmettere sicurezza e non stress gli altri ci daranno un feedback positivo, un commento benevolo, una buona risposta al nostro atteggiamento e ci faranno star bene, ci daranno

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

un'identità di persone che, tutto sommato, sono tranquille quando parlano in pubblico.

Quindi, in genere, come si comunica lo stress? Attraverso il corpo, parlando piano, con l'irrequietezza, una copiosa sudorazione, una voce tremolante o un ritmo del parlare accelerato, divenendo rosso o avendo vuoti di memoria. Tanti modi. Quanti ne abbiamo per trasmettere lo stress! Purtroppo ne abbiamo pochissimi per trasmettere sicurezza.

Quand'è che si comunica sicurezza? Quando si guarda dritto in faccia il proprio pubblico, quando si assume una postura centrata, si adotta una gestualità efficace che trasmette sicurezza, quindi tutto il contrario di ciò che abbiamo detto prima. Non sudare, non arrossire e così via.

Se sappiamo come si trasmette lo stress, sappiamo anche come non trasmetterlo. Basta fare il contrario, basta assumere una certa posizione ed essere tranquilli interiormente. Il ponte sul futuro è un ottimo modo per acquisire questa tranquillità e quando l'avremo di fatto acquisita la nostra fisiologia si adeguerà. Quindi

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

non tremeremo più, la nostra voce sarà più tranquilla, o più veloce se qualcuno pensa di andar più lento se stressato.

Io, ad esempio, ero uno di quelli che andava molto velocemente quando era stressato. Parlavo così velocemente che non sapevo più neanche cosa stavo dicendo, andavo e basta. Molti altri, i più in verità, hanno paura dell'esatto contrario, ovvero di rimanere zitti. Forse anche il mio parlare velocemente nascondeva la paura di rimanere zitto, quindi usavo tutte le parole che mi venivano in mente, come fossi un fiume in piena.

Anche in questo caso potrebbe tornarti assai utile l'esercizio di centratura, da me utilizzato anche nel corso sul team building, perché è importante, anzi fondamentale, per trasmettere la missione in un'azienda. Se io sono a capo di un'azienda e voglio trasmettere i miei valori e la mia missione a cento e più persone, nel parlare dovrò, innanzitutto, essere centrato.

La **centratura** è un esercizio che riguarda non solo la postura, quindi la fisiologia, ma anche la sicurezza interiore. Vediamo

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

come fare attraverso la trascrizione di un esercizio eseguito durante una dimostrazione in aula.

****

GIACOMO: Ho bisogno di un volontario che voglia venire a fare questo esercizio. Vuoi venire tu, Antonio? Facciamogli un applauso. Guarda il tuo pubblico. Ti stressa?

ANTONIO: Insomma.

GIACOMO: Osserviamo la sua postura, la sua fisiologia. È abbastanza centrato. Che vuol dire essere centrato? Stare in buon equilibrio, essere stabile, simmetrico. Ti senti abbastanza equilibrato? Probabilmente questo deriva dal fatto che già parli in pubblico. La centratura, quindi, consiste nel focalizzare la propria attenzione sul baricentro del corpo, ovvero nella zona subito sotto l'ombelico. Se focalizzi la tua attenzione sul baricentro del corpo e adotti una postura equilibrata e simmetrica, trasmetti maggiore sicurezza al tuo pubblico. Sei d'accordo, visto che hai già esperienza?

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

ANTONIO: Certo, sì.

GIACOMO: Benissimo. Pensa, invece, a chi ha una postura un po' sbilanciata, magari sta su un piede e si muove spesso da una parte all'altra per sfogare lo stress che, in qualche modo, deve esternare. Se sei teso devi sfogare la tua tensione in qualche modo. Magari ti muovi, inizi a dondolare, come quelle persone che stanno sedute e muovono il piede in continuazione.

Quindi la postura è fondamentale per trasmettere sicurezza agli altri. Vi trasmette sicurezza? Abbastanza. Sarà che è medico. E poi, cos'altro? Trasmette sicurezza a se stesso. Quando io mi trovo in questa postura, il mio corpo, il mio cervello riconoscono in essa una situazione di sicurezza, quindi io trasmetto sicurezza a me stesso. Ti senti tranquillo?

ANTONIO: Sì.

GIACOMO: Ma non solo. Questo è ciò che riguarda la postura, che già di per sé è legata alla fisiologia e alle emozioni. Ora, porta la tua attenzione sui tuoi pensieri, meglio, immagina di essere

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

nella tua testa. Ora ti spingerò delicatamente. [*Giacomo dà una leggera spinta e lui perde un po' di equilibrio.*] Non ti faccio nulla, mi serve solo per dimostrare che questa leggera pressione ti ha fatto un po' spostare. Perché è accaduto? Perché anche la concentrazione mentale, il focus mentale, influisce sulla fisiologia.

Di questo sono maestri gli orientali e chi fa arti marziali lo sa benissimo. Provate a spostare dalla sua posizione una persona che fa arti marziali, non ci riuscirete neanche spingendola con due mani. In questo caso, invece, pur avendo dato ad Antonio una spinta leggerissima, ha dondolato.

Ora porta l'attenzione nella zona dell'ombelico, immagina di essere centrato all'ombelico e immagina di vedere l'aula da lì. Ora ti darò una seconda spintarella. [*Giacomo dà una spinta più forte ma lui rimane in perfetto equilibrio.*] Mi accorgo che stavolta Antonio è molto più resistente, è molto più forte. Non si è mosso; ho continuato a spingere e lo sento molto più resistente. Antonio, hai avvertito una sensazione di disequilibrio come prima?

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

ANTONIO: Assolutamente no.

GIACOMO: Quindi sei più resistente.

ANTONIO: Sì, molto più stabile.

GIACOMO: Ha cambiato solo la concentrazione, e considerate che faccio fare questi esercizi a un medico, che tutto sommato conosce le risposte del corpo. Anche lì il potere mentale, il focus mentale, può cambiare la resistenza, l'hai provato su te stesso.

Quindi cosa dovete fare? Quando vi troverete davanti a un pubblico non solo dovrete assumere questa posizione, di cui ora vi darò ulteriori specifiche, ma se, in un dato momento, vi sentirete sopraffatti dallo stress, portate *l'attenzione sul baricentro*. Vi accorgerete di recuperare lucidità, sentirete rinvigorita la vostra forza e la vostra energia tanto che sarete in grado di trasmetterla agli altri, oltre che a voi stessi.

Non è finita, questo è solo uno dei modi. Spesso, per acquisire questa postura si può immaginare di avere un fascio di luce o di

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

energia che dal cielo vi arriva come fosse una retta che vi attraversa passando per la testa e la spina dorsale.

Antonio, immagina proprio che ci sia questo fascio di luce che ti fa stare dritto al massimo. Sentilo dentro, immagina che ti arrivi. Vedete? Non appena ci pensa, subito cambia la respirazione, l'avete notato? Ha fatto un respiro più profondo.

Immagina anche di avere una retta di luce che ti incrocia all'altezza dell'ombelico, per cui le due rette si incrociano esattamente sul baricentro. Cambia il modo di porsi, cambia la voce, è più profonda, perché cambia la respirazione.

Ora, per sentirti ancor più stabile, immagina che dai tuoi piedi si diramino delle radici e che queste sprofondino nella terra in modo da ancorarti saldamente al suolo. Senti di essere assolutamente incollato al terreno poiché le tue radici sono robustissime. Questa è una variante dell'esercizio di centratura denominata **grounding**.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Ora, se lo spingo non si muove, avverto una fortissima resistenza da parte sua. È tutto chiaro? Avete domande da fare a me o ad Antonio? No. In effetti l'esercizio è immediato, facilissimo.

ANTONIO: È tutto vero!

GIACOMO: Grazie, facciamogli un applauso.

****

Queste particolari tecniche vengono insegnate da Bandler in America nell'ambito di un suo corso riservato a chi vuole intraprendere il lavoro di formatore. L'esercizio appena illustrato è detto **di centratura** perché, nel farlo, ti concentri su te stesso, sul tuo baricentro, fissandoti al terreno. È un'aggiunta alla postura e conferisce, a chi la adotta, ancora maggiore stabilità non solo fisica ma anche psicologica; trasmette sicurezza al formatore e, conseguentemente, al suo uditorio.

Al contrario se parlando stessi sbilanciato su un piede, a braccia conserte o adottassi altre posizioni meno armoniche, trasmetteresti insicurezza.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Come accennavo al mio allievo durante la dimostrazione in aula, una valida alternativa all'esercizio di centratura è il **grounding**, ovvero, letteralmente, "andare a terra". In questo caso devi immaginare che lunghe radici spuntino dai tuoi piedi e che penetrino profondamente nel terreno saldandoti ad esso. Sarebbe impossibile spostarti in un tale stato di concentrazione!

Si tratta di strategie utilizzate dagli orientali per la meditazione e le arti marziali. Se provassi a spostarli mentre sono in stato di concentrazione saresti destinato a fallire, non ci riusciresti. È la concentrazione mentale a fare la differenza, non la postura.

Questo è l'esercizio che dovrai fare ora. Parti da una posizione qualsiasi e poi centrati per bene, adottando la postura giusta, ovvero equilibrato e simmetrico, spalle larghe, petto in fuori. Immagina, se ti aiuta, che le rette di luce, o le radici se preferisci, ti mantengano in posizione eretta.

Se stai così, simmetrico, e immagini che ti attraversi una retta di luce, ti viene subito da stirarti, hai proprio la sensazione di stirare la spina dorsale, di allungarti. Sembrerai anche più alto.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

SEGRETO n. 4: per ottenere una postura centrata puoi aiutarti immaginando che un fascio di luce ti attraversi o che lunghe radici si diramino dai tuoi piedi saldandoti al terreno.

Abbiamo detto che il corpo deve essere in posizione simmetrica, ma i piedi? Quale postura è meglio adottare? Leggermente aperti a includere le persone che hai di fronte. Quindi, pensa, anche con i piedi puoi trasmettere qualcosa alle persone che hai di fronte. Attraverso i tuoi piedi, quindi attraverso il tuo non verbale, comunicherai qualcosa di importante.

Se posizioni i piedi in maniera asimmetrica, che cosa comunichi? Che stai escludendo una parte dell'aula, perché i tuoi piedi sono entrambi orientati in un'unica direzione. Che cosa succede? Spesso si hanno risposte inconsce. Magari una persona ti fa una domanda che non ti piace e tu tendi ad evitarla, dici: «Va bene, andiamo avanti» e parli più al gruppo che non comprende la persona che ti ha rivolto la domanda.

Una ragazza mia allieva durante un corso di public speaking mi ha obiettato che questa posizione così centrata sembra

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

prettamente maschile. Ebbene, io le ho risposto una cosa di cui sono convintissimo, ovvero che è ottima anche per le donne.

Anzi, direi soprattutto per le donne, perché una donna, forse anche più dell'uomo, nell'immaginario di una platea, soprattutto se composta maggiormente da maschi, non dà l'idea di esser forte come public speaker, come formatore di un gruppo. C'è una visione diversa, una percezione diversa della donna in questo ruolo. A maggior ragione, quindi, una donna che si pianta, si centra ed è ben equilibrata trasmette molta forza alle persone che ha intorno.

Spesso molte ragazze, molte donne, tuttavia, si sentono a disagio nel mantenere una posizione del genere per molto tempo. Ma non bisogna stare con le gambe troppo larghe, basta divaricarle leggermente, più o meno come l'ampiezza delle spalle. Le donne, che hanno le spalle un po' più strette, le terranno più strette.

SEGRETO n. 5: mantenendo la postura centrata ricorda di tenere i piedi leggermente divaricati, come a includere tutto il pubblico.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Però ricorda di stare equilibrato, simmetrico e ben centrato, e pensa che non è solo la postura ma soprattutto l'atteggiamento mentale che conta. Quindi porta il focus, l'attenzione, sul baricentro. Vedrai che in questo modo ti sentirai meglio anche tu.

Ad esempio in molti corsi, fra cui quelli di Anthony Robbins, si fanno delle prove speciali come il **firewalking**, ovvero la camminata sui carboni ardenti. In realtà non è una prova difficile, ma ci si brucia se non si è sufficientemente concentrati, non è soltanto una questione fisiologica.

Molti scettici dicono che si cammina tanto velocemente che il piede non fa in tempo a bruciarsi, anche perché, al contatto con le braci, sulla pianta del piede si crea una patina protettiva. Va bene, ci saranno mille spiegazioni scientifiche e certo la più ovvia è che il carbone non trasmette il calore come il metallo. Se facessi la camminata sul metallo rovente, infatti, il piede si ustionerebbe in un istante!

Io, che l'ho fatta due volte, devo dirti che la prima mi sono bruciato proprio perché non ero abbastanza concentrato. Avevo

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

seguito perfettamente le istruzioni, avevo eseguito tutto l'esercizio a puntino e ho fatto un errore proprio negli ultimi metri. Devi sapere che bisogna partire urlando: «Ghiaccio, ghiaccio, ghiaccio!» proprio per allontanare il proprio focus mentale dalla sensazione del calore. Sull'ultimo metro mi sono detto: «Che bello, non brucia davvero!» Ebbene, nel momento in cui ho pensato alla parola "bruciare" ho avvertito una sensazione di fortissimo calore e di dolore.

Questo perché? È una magia che il focus mentale abbia il potere di non far ustionare chi fa il firewalking? Non lo so. Probabilmente la spiegazione più realistica è che l'essermi concentrato sul bruciare mi ha fatto esitare e in quella crepa si è insinuata la sensazione fisica del bruciore. Fatto sta che nel momento in cui ho perso la concentrazione mi sono bruciato, mentre non è successo nel momento in cui ero concentratissimo. Al di là di quello che dicono gli altri, io l'ho provato su me stesso ed è andata bene.

SEGRETO n. 6: la posizione centrata ti aiuta a mantenere il tuo focus mentale, ovvero la tua concentrazione.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Quindi portare il focus mentale sull'ombelico ti aiuta a tenerti in equilibrio e a trasmettere equilibrio agli altri, e vale sia per gli uomini che per le donne. Anthony Robbins è il primo ad assumere una posizione centrata, ben piantato a terra, perché, avendo diecimila persone di fronte, deve trasmettere davvero tanta sicurezza, moltissima energia ai suoi allievi, quindi deve averne perlomeno altrettanta.

Per cui non puoi permetterti di avere un atteggiamento dimesso, di parlare a voce bassa o di stare seduto, perché fare un corso di motivazione assumendo un atteggiamento del genere, ad esempio, non sarebbe del tutto congruente. Ricorda che parlando di motivazione ci vuole congruenza.

Se parli di motivazione, e poi te ne stai a braccia conserte e seduto con un'espressione assorta, trasmetti demotivazione con tutto il tuo non verbale, in pieno contrasto con quanto stai trasmettendo con il verbale. Al contrario, i due aspetti devono essere congruenti, devi trasmettere sicurezza sia con il verbale che con il non verbale, assumere una posizione ben centrata, con i piedi

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

rivolti ad accogliere tutti, adottare una certa gestualità, utilizzare lo sguardo in un dato modo, come vedremo più avanti.

Un mio allievo mi chiedeva se si trasmette sicurezza nel guardare negli occhi le persone. Certo. Anzi, ti dirò di più, nel parlare in pubblico è necessario guardare negli occhi chi ti ascolta. Vedremo che non è essenziale guardare ognuno, soprattutto se hai un uditorio molto folto. Perché ognuno si senta coinvolto è sufficiente guardare per qualche istante tutti i settori di cui è composto il tuo pubblico.

Ora hai due minuti per ripetere l'esercizio fatto durante il corso. Fai il primo test portando la concentrazione sulla testa, sui tuoi pensieri e poi fatti dare una leggera spintarella. Nel secondo test il tuo partner può spingere anche con due mani, tanto non ti sposterai. Buon lavoro!

SEGRETO n. 7: parlando in pubblico è essenziale mantenerti centrato anche per avere un atteggiamento sicuro e congruente con ciò che dici.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Bene, hai fatto l'esercizio e hai provato su te stesso come funziona. Perché la cosa più importante della PNL è il fatto che non si tratta di una teoria o di una scienza, se non quando viene definita come scienza dell'eccellenza. In realtà si fonda sulla pratica. La PNL è un qualcosa che è stato appreso, che è stato scoperto studiando le persone che eccellono in qualsiasi settore, che sia il formare un gruppo di persone, la leadership, la comunicazione o la terapia.

Sono stati individuati ed estratti gli strumenti inconsciamente utilizzati da coloro che eccellevano nei vari campi e sono stati poi studiati, replicati e distribuiti a chiunque per raggiungere gli stessi risultati o, comunque, risultati di eccellenza. Quindi, se vuoi diventare un grande public speaker, studia le tecniche dei migliori public speaker e provale su di te. L'importante è che le sperimenti su te stesso.

Perché io, durante un mio corso di public speaking, potrei fare una dimostrazione con un mio complice, un mio compare mischiato fra gli allievi. Dirà sì e no solo quando lo dico io, e questo non funziona produce risultati. Invece è importante che

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

ognuno lo provi su se stesso e verifichi come funziona la cosa, come funziona per lui.

Ci può essere chi, portando l'attenzione sul baricentro, prova tantissima differenza e chi, invece, meno. Può verificarsi, le reazioni sono molto soggettive; l'importante è che tu sappia che si tratta di uno strumento che per molti funziona e che, quindi, può essere valido anche per te; provalo.

Centratura; questa è la posizione giusta, ma quali sono gli errori possibili? Che ti metta in posizione asimmetrica può succedere in un corso di una giornata o più, non puoi e non devi sempre stare impalato. Lo fai quando, magari, vuoi trasmettere concetti di particolare importanza. Anch'io mi comporto così. Magari sto parlando in pubblico, mi faccio la mia camminata e a un certo punto dico: «Ci sono tre pilastri importanti, il primo è questo». Siccome il pilastro è uno dei punti più importanti di ogni corso, mi fermo, mi metto in posizione e lo trasmetto.

Quindi non devi stare sempre fermo e centrato! Come dicevo, Robbins è il primo che usa la posizione centrata per trasmettere

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

sicurezza ma è anche il primo che è sempre in movimento per trasmettere ai suoi allievi la propria energia. Quindi, in generale, la posizione di equilibrio trasmette più sicurezza agli altri e a noi stessi. Nel momento in cui sei asimmetrico non trasmetti un granché.

Ti trovi ad avere l'intralcio delle **mani**. Che te ne fai? Molte persone scelgono di incrociarle dietro la schiena; se lo fai, però, cosa trasmetti? Che stai sprecando il loro potenziale, perché nella comunicazione le mani sono importanti. Grazie ad esse puoi sottolineare un messaggio o descrivere qualcosa. Quindi tenerle bloccate dietro la schiena è, più che un rischio, uno spreco.

Stessa cosa tenerle davanti, con posizione cosiddetta a "foglia di fico". Ti copri come se avessi paura e, in effetti, hai paura perché senti minacciata la tua autostima. Una buona posizione è tenerle *incrociate all'altezza dell'ombelico*, quasi a ricordarti che il tuo baricentro è lì.

Questo è stato il primo modo in cui mi hanno insegnato a tenere le mani. Molti formatori partono così, l'importante è che sia solo

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

la partenza, perché se il formatore è nervoso a un certo punto inizia a lisciarsi continuamente le mani e finisce il discorso con le mani rosse e le dita spaccate, poiché è lì che scarica la tensione.

Per cui, se sei una persona molto tesa, evita questa posizione o stacca le mani dopo dieci secondi e gesticola. Come? Non c'è un modo specifico di farlo. Magari inizialmente sarai agitato, poi ti verrà naturale seguire, con determinati gesti, alcune parole o concetti particolarmente importanti.

Quindi non c'è una gestualità precisa. Però fai attenzione quando, con il movimento delle mani, ti trovi a scaricare date parole su alcuni componenti del tuo pubblico. Ad esempio, se dici: «Ho un pubblico fantastico», nel dirlo porta le mani verso il tuo uditorio, in modo da scaricar loro la parola «fantastico». Se dici: «Ci sono dei formatori molto speciali», nel farlo porta le mani verso di te per attribuirti l'appellativo di "formatore molto speciale".

Se per caso devi parlar male di qualcosa o dire una parola sgradevole, stai attento a non scaricarla sul pubblico. Se dici che ci sono delle persone incompetenti, indica con il braccio in

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

direzione lontana da quella del pubblico ed esternamente a te. Si parla di gesti inclusivi quando includi, cioè quando indichi qualcuno o te in particolare, ed esclusivi quando butti via, scarichi lontano da altri o da te stesso ciò di cui parli, escludendo un qualcosa di negativo.

Si può fare la stessa cosa con le lavagne che usi in aula. Puoi associare qualcosa alle lavagne, indicandole. Magari stai dicendo: «Qui c'è scritto questo…». Puoi farlo anche servendoti soli dei gesti; funziona!

Quando voglio che i miei allievi di corso alzino la mano in risposta a una mia domanda, sono io il primo a farlo. Non perché partecipi al sondaggio, ma perché voglio che si sentano stimolati ad alzare la mano. Il mio gesto serve a portare risposte: se lo faccio io, lo faranno anche loro.

Spesso non serve neanche che chieda che alzino la mano, normalmente lo dico la prima volta per far capire come si risponde a una domanda in aula, già il solo gesto di farlo implica ciò che bisogna fare. Ecco perché è più importante quello che si fa

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

piuttosto che quello che si dice. Il cervello, infatti, è più sintonizzato sul come, sulla comunicazione non verbale che non su tutto il resto.

Quindi, se non sai che fare delle mani, inizia a parlare tenendole strette l'una all'altra o libere lungo i fianchi e poi lasciale andare.

SEGRETO n. 8: le mani, per un formatore, possono essere un efficace aiuto al fine della trasmissione del proprio messaggio.

Ora tocca a te sperimentare la postura di cui ti ho parlato, la centratura. Cosa dovrai fare? Crea un piccolo pubblico di amici, presentati, l'argomento è facile: devi parlare di te stesso. Chi sei, cosa fai, da dove vieni e cosa ti appassiona.

Centrati e respira, perché spesso le persone non respirano quando sono nervose e vanno in apnea. Ecco perché parlano veloci quando si presentano, perché non stanno respirando. Invece tu fai un bel respiro e inizia: «Salve, mi chiamo Giacomo Bruno e vengo da Roma…».

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

I miei allievi di corso, quando fanno questo tipo di prova, oltre a concentrarsi su loro stessi e il proprio turbine di emozioni, notano l'atteggiamento degli altri quando vengono a parlare. Il bello di un corso, infatti, è anche la possibilità di poter imparare osservando gli errori o i successi degli altri.

Proprio nel contesto del corso ho notato che alcune ragazze assumevano con disinvoltura la posizione centrata e che questa conferiva loro maggiore autorità e sicurezza. Questo dimostra come la postura che ho consigliato sia molto valida anche per le donne.

Altre, invece, non erano molto centrate, si ponevano nella postura classica assunta da molte donne, asimmetrica, con un piede più avanti. Molte di loro, che portano i tacchi, non fanno che tamburellare sul pavimento. Cosa trasmettono? Nulla che non va, solo che spostano l'attenzione sulla posizione asimmetrica o sul movimento del piede o deconcentrano il pubblico rispetto al messaggio. Altre stanno molto strette, quasi sull'attenti.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Non avere paura, ma dato che con questa posizione squilibrata trasmetti incertezza agli altri e a te stesso, fai attenzione, perché essere sicuri e centrati è la base per parlare in pubblico con efficacia e senza stress.

Ho seguito vari corsi di public speaking come studente, durante i quali, di regola, il formatore partiva dalla spiegazione della struttura del messaggio e parlava del formatore solo come ultimo dato. Però secondo me questa impostazione non aveva senso, infatti prima di decidere il tipo di messaggio da trasmettere, il tipo di pubblico che si vuole avere e prima di scegliere il tipo di rapporto da avere con il proprio pubblico, è necessario essere un buon public speaker, un buon formatore. Non ha senso, per un allievo, seguire un corso intero, durante il quale continua ad avere paura di parlare in pubblico, prima di capire come gestire il proprio stato emotivo e come non essere stressato.

Quindi è fondamentale iniziare il corso parlando della postura, che è veramente un qualcosa di potente, tanto che nel mio caso ha cambiato totalmente il modo di pormi. Infatti, da quando ho scoperto la validità della postura centrata per parlare in pubblico,

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

la porto sempre con me; la uso anche nel coaching one to one e persino al di fuori dei corsi. Quando espongo qualcosa che ritengo importante la adotto, perché so che in questo modo trasmetto con efficacia il concetto e lo sottolineo con tutto me stesso.

Quindi puoi camminare, puoi muoverti, se il tuo pubblico è disposto a platea puoi andare a destra e a sinistra tranquillamente. L'importante è che nel momento in cui stai per esporre un concetto particolarmente importante ti fermi, lo sottolinei con il corpo, con i gesti o come vuoi. Così facendo trasmetterai alle persone che hai di fronte che ciò che stai dicendo è talmente importante da smettere di camminare e fermarsi.

Molti corsi, ad esempio, si svolgono con gli studenti disposti a U, ovvero a ferro di cavallo. In questo caso puoi entrare nel ferro di cavallo e fare avanti e indietro tranquillamente. L'importante è continuare a tenere il contatto con tutti per restare in sintonia con il pubblico in ogni occasione, e vedremo come, ma la postura è sempre il dato di base da tenere presente.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Nel caso tu non possa stare in piedi perché, magari, sei a una riunione che si svolge attorno a un tavolo o a una conferenza, e hai un leggio di fronte, come devi comportarti?

Chi ha fatto il corso di comunicazione sa che l'efficacia di un discorso è determinata per il 55 per cento dal non verbale, che riguarda il modo di gesticolare, di muoversi e la postura che si adotta. Per cui, se sei seduto e, magari, hai di fronte un leggio, purtroppo hai già perso il 55 per cento delle tue possibilità comunicative.

Se puoi scegliere, alzati e centrati. Se sei obbligato a star fermo, cosa che può capitare, fai del tuo meglio, se non altro utilizza la gestualità. Con le braccia, che emergono dal tavolino, sottolinea con i gesti le parole più importanti del tuo discorso, così, almeno, sfrutti la percentuale di potenzialità comunicativa che altrimenti perderesti.

Un mio allievo, tempo fa, mi ha domandato se questa postura vada mantenuta anche quando occorre rispondere a una domanda, un'obiezione o altro. Si chiedeva, inoltre, se fosse lecito

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

interrompere per un attimo la tenuta della postura e avvicinarsi alla persona che fa la domanda, per poi tornare indietro e riaprirsi al pubblico.

Ti dico che non solo è lecito ma quasi obbligatorio, nel senso che l'avvicinarsi a qualcuno che ti interpella dal pubblico è un ottimo modo per trasmettere interesse nei confronti di quella persona. Quando qualcuno ti fa un'obiezione o ha una domanda da porti è buona norma avvicinarsi, o, almeno, adeguare la propria postura per far capire che ti interessa ciò che ti sta dicendo e, ovviamente, ci deve essere sincero interesse dietro, altrimenti il tuo atteggiamento risulterebbe falso.

Quindi ascoltare la domanda o l'obiezione che sia, e poi, nel rispondere, rivolgersi a tutti. Questo è importante proprio per non rimanere fissato su una singola domanda e non iniziare un dibattito a due. Anzi, proprio perché l'argomento deve essere in tema, la risposta può essere interessante per tutti.

Per cui, a maggior ragione, rispondi, poi torni indietro e di nuovo abbracci con lo sguardo l'intero tuo pubblico.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

SEGRETO n. 9: per rispondere a una domanda che ti viene rivolta da una persona del pubblico è doveroso abbandonare la postura centrata per avvicinarti a lei, in quanto è segno di interesse nei suoi confronti.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

RIEPILOGO DEL GIORNO 1:

- SEGRETO n. 1: la capacità di parlare in pubblico può essere un talento naturale ma è anche un'abilità che si può acquisire e il modo migliore per riuscirci consiste nel fare pratica.
- SEGRETO n. 2: la paura di parlare in pubblico si acquisisce con gli anni, tant'è vero che i bambini non sanno cosa sia e non si tirano mai indietro se c'è da parlare e giocare.
- SEGRETO n. 3: se vuoi parlare in pubblico devi avere qualcosa di speciale da dire, perciò trova "la differenza che fa la differenza" nel contenuto del tuo messaggio.
- SEGRETO n. 4: per ottenere una postura centrata puoi aiutarti immaginando che un fascio di luce ti attraversi o che lunghe radici si diramino dai tuoi piedi saldandoti al terreno.
- SEGRETO n. 5: mantenendo la postura centrata ricorda di tenere i piedi leggermente divaricati, come a includere tutto il pubblico.
- SEGRETO n. 6: la posizione centrata ti aiuta a mantenere il tuo focus mentale, ovvero la tua concentrazione.
- SEGRETO n. 7: parlando in pubblico è essenziale mantenerti centrato anche per avere un atteggiamento sicuro e congruente con ciò che dici.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

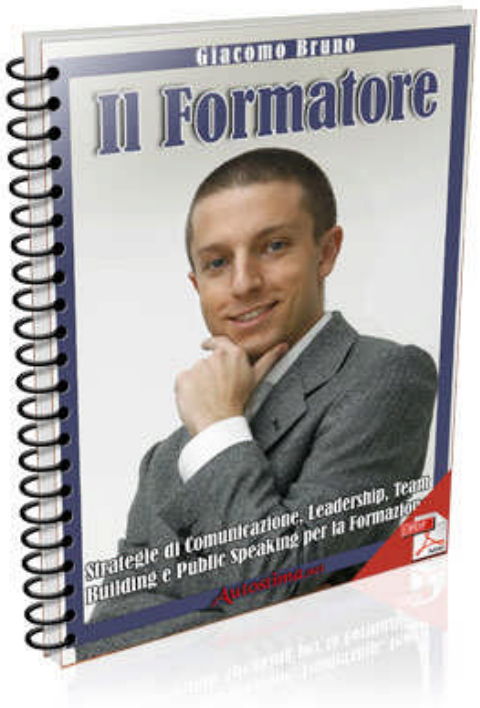
- SEGRETO n. 8: le mani, per un formatore, possono essere un efficace aiuto al fine della trasmissione del proprio messaggio.
- SEGRETO n. 9: per rispondere a una domanda che ti viene rivolta da una persona del pubblico è doveroso abbandonare la postura centrata per avvicinarti a lei, in quanto è segno di interesse nei suoi confronti.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

GIACOMO BRUNO

Capitolo 1 estratto da:

IL FORMATORE



CLICCA QUI PER SAPERNE DI PIU

Strategie di Comunicazione, Leadership, Team Building e Public Speaking per la Formazione

62

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook